



Joël Vellozzi (KPMG), Joël Lecoeur (CGP) et Philippe Becker (Fiducial) : trois experts au chevet de l'économie officinale

## Chiffre d'affaires

# Une hausse en trompe-l'œil

Bien que globalement en hausse pour la majorité des officines, le chiffre d'affaires, qui comprend pour la première fois l'ensemble des ventes agrégées aux honoraires et aux ROSP, reflète une réalité bien disparate au sein du réseau officinal.

● Une bonne nouvelle peut parfois en cacher une moins bonne. C'est le cas du chiffre d'affaires de l'officine (ventes + honoraires et ROSP). Avec un rebond de 1,12 %, 1,39 %, voire 2 %\*, en 2018 après deux années de croissance plus discrète (taux moyen de 0,75 %), cette reprise soulignée par les trois cabinets d'experts-comptables - CGP, Fiducial et KPMG - est d'autant plus significative qu'elle s'inscrit dans le contexte d'un prix du médicament à la baisse.

Les experts-comptables s'empressent toutefois d'ajouter un bémol. Si l'officine renoue avec la croissance, elle le doit avant tout à la perte de 226 pharmacies subie par le réseau pendant la même année. « Il y a donc eu le report et la répartition de 180 millions d'euros sur le réseau », analyse Philippe Becker, directeur du département Pharmacie du cabinet Fiducial. Un effet mécanique par conséquent qui abonde à la croissance organique du chiffre d'affaires à hauteur de 0,40 ou 0,50 %, selon les estimations des experts.

Ces résultats portent donc à 1,569 million d'euros le chiffre d'affaires moyen des officines suivies par Fiducial, à 1,713 million l'activité des pharmaciens clients de KPMG et enfin à 1,831 million d'euros, le CA des officines qui s'attachent les conseils du réseau CGP. Le chiffre d'affaires médian de la pharmacie française avoisine désormais

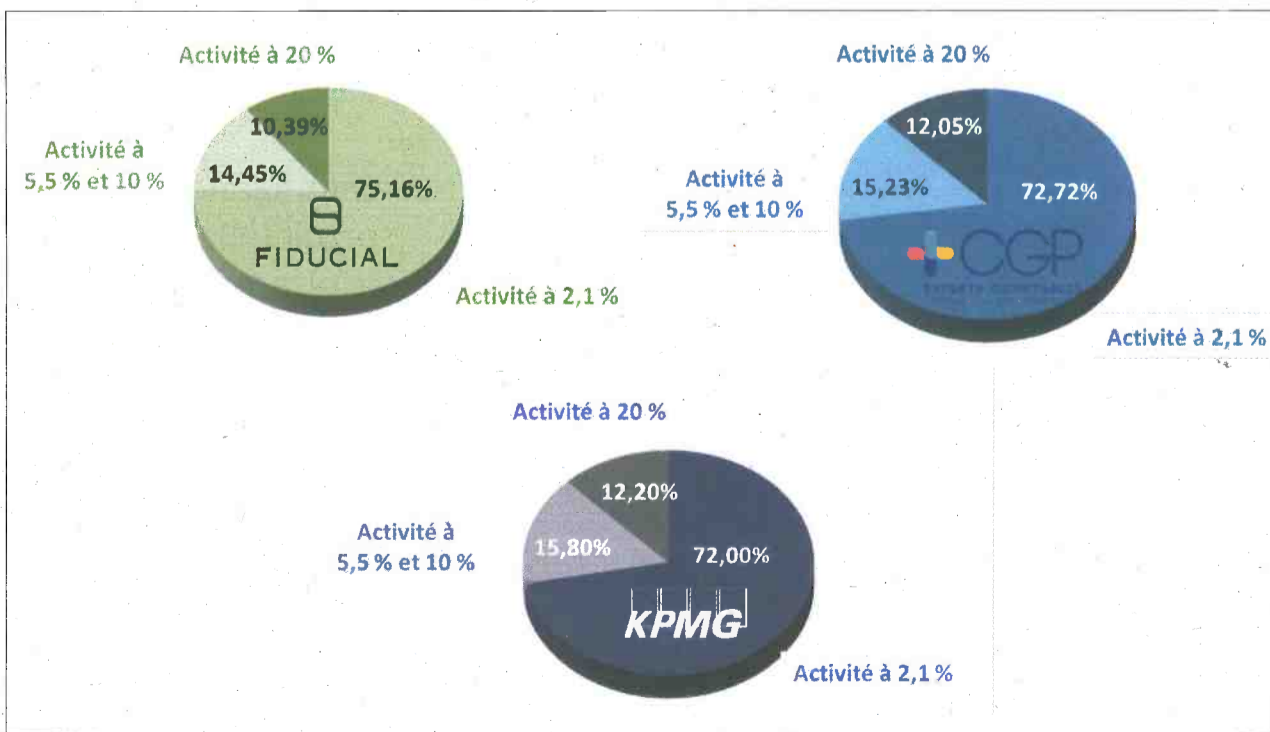
1,6 million d'euros. Première année de la réforme oblige, les experts-comptables sont désormais en mesure de chiffrer l'impact des nouveaux éléments de rémunération prévus à l'avenant 11 de la convention pharmaceutique de juillet 2017. « Nous estimons que les montants des honoraires agrégés à ceux des ROSP et autres services constituent désormais environ 10 % du chiffre d'affaires de l'officine », souligne Philippe Becker.

### Le médicament remboursable, socle de l'activité

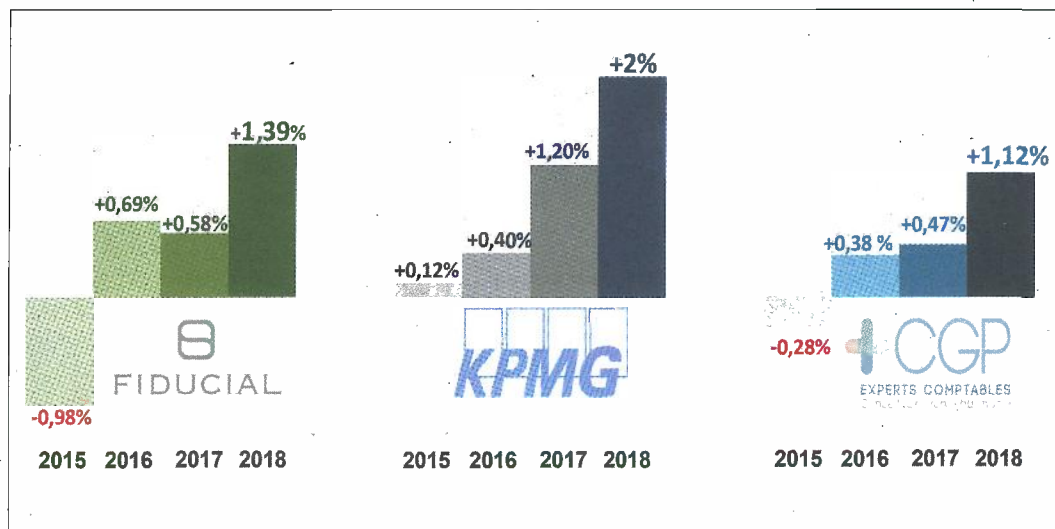
Les experts-comptables avancent d'autres arguments pour temporiser la performance du chiffre d'affaires en 2018. Son taux de croissance doit être mis en perspective avec celui de l'inflation et, deuxième argument, l'officine doit en majeure partie la hausse de son chiffre d'affaires à l'arrivée de médicaments chers. En témoigne le léger rebond (+ 0,30 point) marqué par l'activité du médicament remboursé (TVA 2,1 %) au sein du chiffre d'affaires comme le détectent les cabinets Fiducial et KPMG. De fait, l'exercice officinal reste centré sur le cœur métier, le médicament de prescription reste prédominant et contribue pour 73 %, voire 75 %, à l'activité officinale. Une nouvelle fois, cependant, ce score doit être relativisé et mis en perspective avec la part détenue par l'OTC qui ne cesse de s'éroder d'année en année. En 2018, le produit OTC (TVA à 10 %) et la catégorie des produits de TVA à 5,5 % (compléments alimentaires) contribuent pour 15,16 % (moyenne des trois cabinets comptables) au chiffre d'affaires de l'officine.

L'agrégation dans le chiffre d'affaires des ventes, des honoraires et des ROSP rend l'analyse des experts-comptables plus complexe. Par conséquent, il leur est difficile d'anticiper sur l'évolution des officines en fonction de leur typologie. Et de savoir comment la part détenue par la parapharmacie (TVA 20 %), qui atteint aujourd'hui 10,39 %, voire 12,20 % du chiffre d'affaires, évoluera dans les années à venir. Pour l'heure, ce segment s'affiche encore parmi les segments porteurs au sein des pharmacies étudiées par CGP (bilans clôturés au 31 décembre 2018). Contrairement à l'OTC qui recule de 3,96 % (- 5,11 % chez Fiducial).

En termes de typologie, les pharmacies situées dans les centres commerciaux semblent le mieux tirer leur épingle du jeu. Avec une progression de leur activité de 2 %, voire



Répartition de l'activité par taux de TVA (ventes + honoraires de dispensation)



Variation du CA moyen HT de 2015 à 2018

Zone	FIDUCIAL	KPMG	CGP
Zone rurale	+1,18%	+2,4%	+1,03%
Gros bourg			+0,88%
Centre commercial	+3,23%	+4,1%	+2,01%
Zone urbaine	+1,19%	+1,9%	+1,06%

Variation du CA moyen HT par zone de chalandise

de 4,1 %, elles se démarquent de leurs concurrentes des zones rurale et urbaine où l'activité peine à se hisser au-delà de 2%. « Ces pharmacies de centres commerciaux décollent de plus en plus. Ce sont des pharmacies qui continuent de progresser, ce qui met en avant la problématique de l'emplacement. Elle est évidente puisque certaines pharmacies de milieu rural se trouvent dans des déserts médicaux, ce qui explique la faiblesse de leur fréquentation », indique Philippe Becker.

**Alerte sur la petite officine**

Quoi qu'il en soit le rebond du chiffre d'affaires a profité en 2018 à une majorité des officines (52,70 % pour le réseau CGP, 57,12 % chez Fiducial et 59,90 % chez KPMG), alors qu'en 2017 moins de la moitié du réseau était en progression.

Les experts-comptables alertent cependant sur le recul subi une fois de plus par les petites officines (voir page 15). Ainsi CGP pointe une baisse de 2,04 % du chiffre d'affaires des structures dont l'activité est inférieure à 1 million d'euros.

Chez Fiducial, les toutes petites officines, c'est-à-dire celles réalisant moins de 750 000 euros de chiffre d'affaires par an, subissent une baisse de 1,74 %. La tranche supérieure (CA entre 750 000 euros et 1,05 millions d'euros) marque le pas (-0,20 %), tandis que toutes les autres catégories d'officine progressent.

Il n'en reste pas moins que la ligne de partage des eaux se situe à 2 millions d'euros. À partir de ce niveau de chiffre d'affaires, l'activité commence à enregistrer un taux de croissance notable (entre 1,97 et 2,43 %). À partir de ce seuil d'activité également le titulaire va pouvoir se rémunérer décemment, c'est-à-dire s'accorder au moins 4 000 euros par mois.

• Marie Bonte

*\* Les écarts de résultats proviennent des différences de panels étudiés par les experts-comptables (1741 officines pour le réseau CGP, 516 officines pour KPMG et 527 officines pour Fiducial, soit 2784 pharmacies ou 13 % du réseau officinal).*

PLUS PHARMACIE - S.A. au capital de 2 147 500 € - RCS CRÉTEIL 392 500 989 - Siège social : 26 Boulevard Paul Vaillant Couturier 94200 IVRY-SUR-SEINE

pharmavie

a PHOENIX Pharmacy Partnership member



Onco PharmaVie

Répondre au besoin d'accompagnement des patients.

Pour apporter encore plus d'expertise aux patients atteints de cancer, PharmaVie forme son réseau de pharmaciens en partenariat avec AVÈNE, MÊME et BIOGARAN.

- Un pack de formations pour renforcer l'accompagnement et la prise en charge des patients (approches psychologiques, solutions d'amélioration de la qualité de Vie...).
- Un corner dédié dans l'espace de vente.
- Des services innovants.
- Un espace de confidentialité pour conseiller efficacement.

**REJOIGNEZ-NOUS**  
 info@pharmavie.fr  
 01 45 21 00 47

f in t

pharmavie

Notre bien-faire. Votre bien-être.

## Marge brute globale et excédent brut d'exploitation

# Tous les indicateurs doivent être observés



Joël Vellozzi (KPMG) : « En 2018, la marge brute a moins progressé que le chiffre d'affaires »



Joël Lecoeur (CGP) : « L'évolution de la marge n'a pas suffi à compenser la hausse des frais généraux »



Philippe Becker (Fiducial) : « L'économie officinale est soutenue par l'économie du générique »

Progressant moins que le chiffre d'affaires, la marge brute est même en recul pour près de cinq officines sur dix. L'excédent brut d'exploitation (RBR) subit lui aussi une certaine érosion. Des signes d'essoufflement qui ne trompent pas et qui interrogent les experts sur la capacité de certaines officines à affronter les évolutions du métier.

● Un signe d'alerte n'a pas échappé aux experts-comptables. Après une embellie en 2017, la marge brute, composée de la marge commerciale, des honoraires, des coopérations commerciales et des nouvelles rémunérations, voit sa progression se tasser. Le taux de croissance perd du terrain et 0,40 point en moyenne. Ainsi, ce qui constitue la rémunération officinale, n'augmente que 0,63 % chez CGP, de 0,57 % chez Fiducial et de 1,20 % chez KPMG. En valeur cela se traduit par une marge brute de 548 400 euros (KPMG), 492 100 euros (chez Fiducial) et 582 600 euros (chez CGP). Pour l'officine, le gain supplémentaire entre 2017 et 2018 n'aura été finalement que de 4 300 euros en moyenne. C'est dire si cette progression toute relative de la marge brute tempore, sinon annule, les éléments positifs relevés à l'étude du chiffre d'affaires. En tout état de cause, constate Joël Vellozzi, expert-comptable responsable des professions de santé chez KPMG, « en 2018, la marge brute a moins progressé que le chiffre d'affaires ».

Cette tendance est à prendre d'autant plus au sérieux que la marge brute est « ce qui marque la performance de l'officine », comme le rappelle Joël Vellozzi, ajoutant qu'en ce qui concerne son cabinet, 46 % des officines subissent un

recul de leur marge brute. Le ratio chiffre d'affaires/marge brute confirme cette érosion. Les trois cabinets notent un infléchissement de ce taux. Il se situe désormais dans une fourchette de 31,37 à 32 % contre 31,74 à 32,40 % un an auparavant. Certes, souligne Joël Vellozzi, ce taux de marge « n'est en rien un indicateur de performance de la pharmacie, mais cet élément ne sert pas moins au titulaire pour se benchmarker ».

### Un effet « générique » redouté

Un autre constat fait l'unanimité chez les experts-comptables, les pharmacies rurales sont les seules à produire un ratio chiffre d'affaires/marge brute supérieur à la moyenne. Certes, cette observation ne doit pas occulter les autres difficultés rencontrées par ces officines, mais il démontre *a contrario* combien le poids des charges (loyers...) pèse sur les autres pharmacies, urbaines ou situées en centres commerciaux.

Un autre élément d'analyse mérite qu'on s'y attarde : l'évolution de la marge par segment d'activité. Premier indice, comme le révèle Joël Vellozzi, la progression de la marge en valeur sur le médicament remboursable a été particulièrement faible en 2018. Composée de quatre éléments, la MDL, les honoraires de dispensation, la ROSP ainsi que les remises, ristournes et coopérations commerciales, la marge n'évolue plus que de 0,6 % dans les pharmacies suivies par son cabinet. « Elle est quasiment étale, disons clairement les choses », constate l'expert-comptable. Il voit un facteur principal à ce phénomène : la diminution des effets de remise sur le générique.

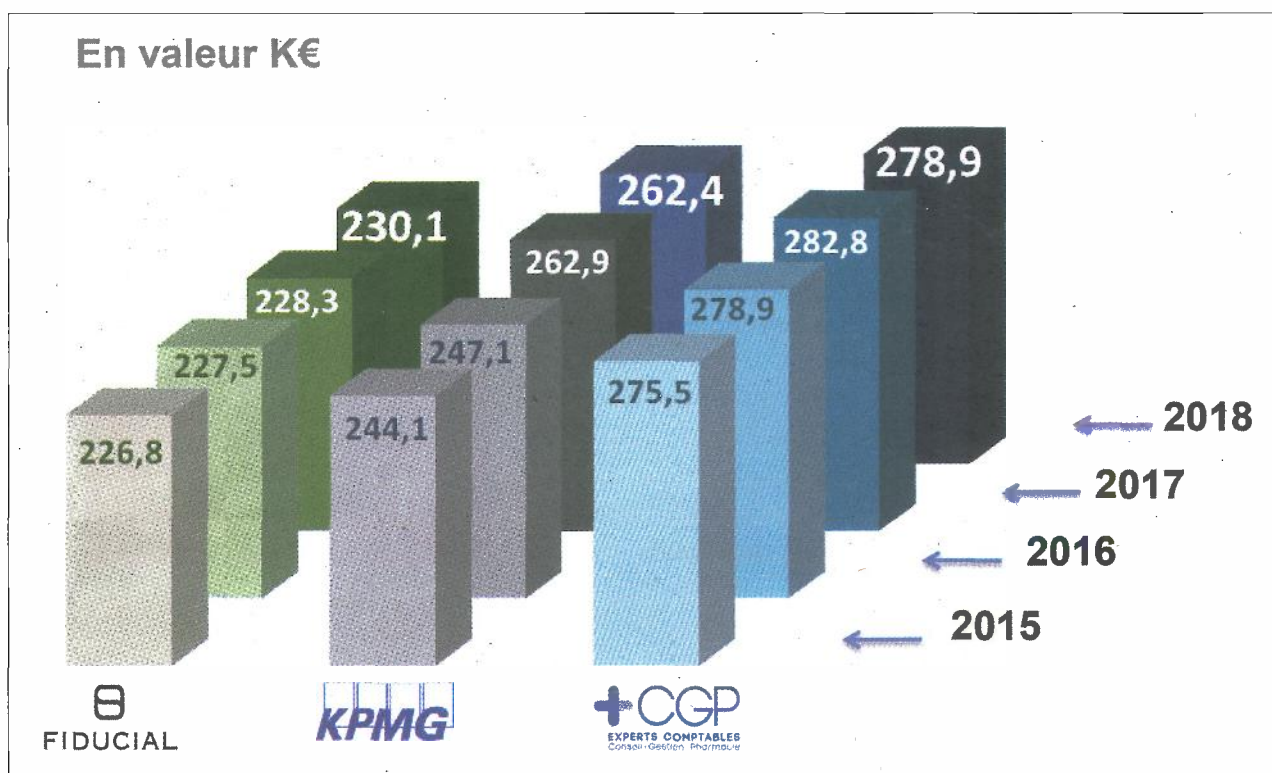
Raison de plus dans ces conditions pour s'inquiéter des conséquences redoutées par l'application au 1<sup>er</sup> janvier

2020, de l'article 66 à la loi de financement de la Sécurité sociale. Un dispositif destiné à promouvoir le générique, mais qui selon les prévisions de la profession n'aura pour d'autres conséquences qu'un alignement des prix des *princeps* sur ceux des génériques. En d'autres mots, ce « TFR généralisé » risque de mettre le marché du générique sous cloche. Philippe Becker s'alarme d'autant plus de ces bruits concernant le générique qu'il constitue la clé de voûte de la marge en valeur du médicament remboursable. « Il ne faudrait pas que le générique baisse, alors que l'économie officinale est soutenue par l'économie du générique », met-il en garde.

### Le modèle économique en question

Rien d'étonnant donc que, dans ce contexte, l'excédent brut d'exploitation (EBE) montre lui aussi des signes de faiblesse. Le ratio chiffre d'affaires/EBE\* n'avait jamais été aussi faible au cours des quatre dernières années écoulées. Le redressement observé en 2017 aura donc été de courte durée puisqu'à nouveau ce taux plonge à 15,32 % (KPMG), voire à 14,66 % (Fiducial). En valeur, l'EBE est quasi étale dans les officines suivies par ces deux cabinets. Chez les pharmacies clientes de CGP, il s'infléchit même de 3 900 euros, à 278 900 euros. En tant qu'indicateur essentiel de la santé officinale, l'EBE ne laisse pas d'inquiéter les experts-comptables. Indicateur de rentabilité de l'officine, il est également la ressource qui va permettre de rémunérer le titulaire, rembourser l'emprunt, payer la fiscalité, voire en cas d'excédent, d'abonder la trésorerie. L'EBE peut être considéré comme le nerf de la guerre et son tassement doit interpellé le pharmacien chef d'entreprise. Les experts-comptables voient plusieurs causes à ce tassement. La principale, énonce Joël Lecoeur, président du réseau CGP, est que « l'évolution de la marge n'a pas suffi à compenser la hausse des frais généraux ». Ainsi note-t-il pour les pharmacies de son réseau, une hausse de 2 % des charges externes, principalement en raison des investissements motivés par les nouvelles missions. « Les crédits baux explosent », remarque-t-il. Les frais de personnel, en hausse de 2,86 % chez CGP, repartent eux aussi à la hausse et pour la même raison. « Nous remarquons un surenchérissement des qualifications. De plus en plus de préparateurs sont remplacés par des pharmaciens adjoints pour pouvoir assurer les nouvelles missions », relève l'expert-comptable.

Comme le souligne Philippe Becker, l'évolution de ce poste, qui correspond à 10,8 % du chiffre d'affaires, est à suivre de très près. Car de la capacité de l'officine à absorber ces charges dépendra sa faculté à répondre aux enjeux du métier de demain, axé sur les nouvelles missions. Un modèle économique dont on sait qu'il nécessitera l'embauche de compétences. En effet, insiste l'expert-comptable, « si on veut passer le pas, il va falloir y mettre les moyens ». Ceci d'autant plus que, en tension, le marché de l'emploi suppose des surenchères dans les recrutements de salariés compétents. Par conséquent, les bilans de l'année 2018 mettent d'ores et déjà le doigt sur une faiblesse du réseau officinal. Comme le prédisent les experts-comptables, « toutes les pharmacies ne seront pas en mesure de relever le défi de la mutation du métier ». ● M. B.



Évolution de l'EBE avant rémunération des titulaires et cotisations TNS

SOURCE CGP, FIDUCIAL, KPMG

\* Avant rémunérations des titulaires et cotisations TNS.

# és à la loupe

## Des rémunérations à la hausse pour les gérants

● En dépit d'une croissance au ralenti pour l'excédent brut d'exploitation (EBE), la rémunération des gérants augmente. Les cabinets comptables font ressortir une rémunération annuelle qui se situe en moyenne entre 55 000 et 57 700 euros (KPMG et Fiducial), soit une hausse respective de 4,9 et 1,1%. Le réseau CGP, qui ne fonde ses statistiques que sur des structures officinales à l'impôt sur les sociétés, obtient pour les gérants une rémunération moyenne de 46 400 euros par an, en hausse de 10,21% par rapport à 2017. Cependant, précisent les experts-comptables, ces chiffres ne tiennent pas compte des dividendes que se versent les gérants. C'est dire la complexité de telles analyses. Si l'on peut dire que, en moyenne, un pharmacien perçoit 4 000 euros par mois, les niveaux de rémunérations diffèrent selon la taille de l'officine. Ainsi, les plus petites d'entre elles (moins d'un million d'euros de chiffre d'affaires) ne permettront à leur gérant de se rémunérer qu'à hauteur de 36 700 euros par an, voire de 20 100 euros.

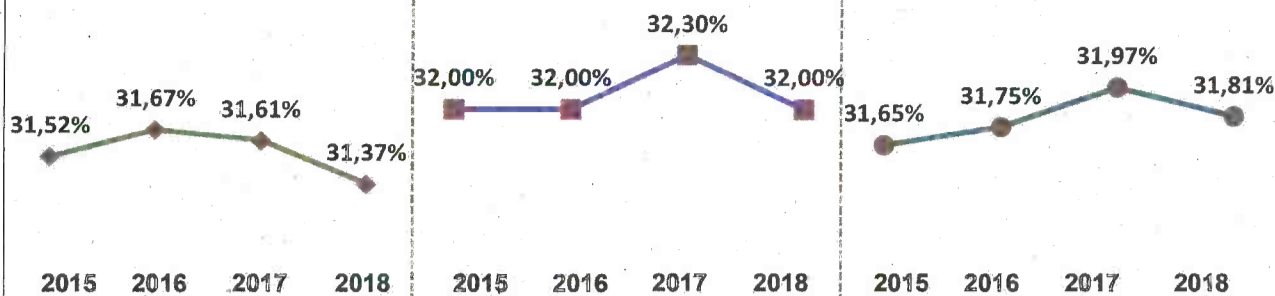


Une croissance qui cache des disparités importantes

Bonne nouvelle toutefois, bien qu'encore largement insuffisants, ces niveaux de rémunération ont augmenté d'environ 6% en un an. En revanche, une fois franchi le seuil des 2,5 millions d'euros de chiffre d'affaires, la rémunération excédera 74 200 euros (Fiducial), voire 80 400 euros (CGP) par an. Si la première s'érode de 3,4%, la rémunération des clients CGP a progressé de 8% sur la même période. Les experts-comptables s'accordent pour dire que le gérant commence à percevoir une rémunération décente, c'est-à-dire comparable aux professions disposant du même niveau d'études, à partir d'une activité équivalente à 2 millions d'euros.

● M. B.

### En % du CA HT



Évolution du taux de marge brute

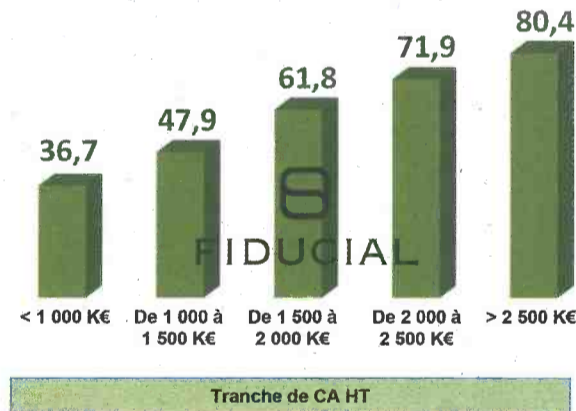
### En % du CA HT

	FIDUCIAL	KPMG	CGP
Zone rurale	31,76%	32,4%	32,28%
Gros bourg			31,99%
Centre commercial	31,10%	31,7%	31,51%
Zone urbaine	31,40%	31,8%	31,41%

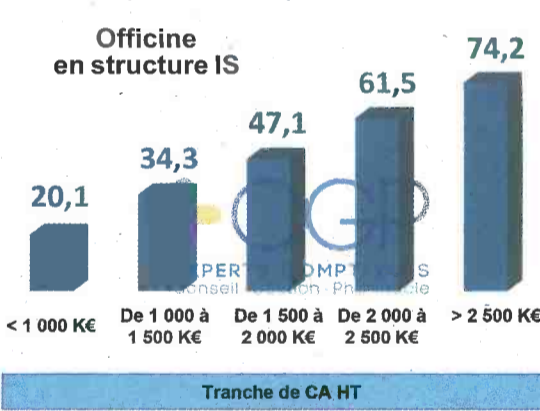
Taux de marge brute par typologie

### En valeur K€

Moyenne annuelle 57,7 K€



Moyenne annuelle 46,4 K€



Moyenne annuelle KPMG 55 K€



Rémunération moyenne nette des gérants selon la tranche de CA HT

## LANCEMENT BREVET INÉDIT

LA FORCE DE L'EAU D'IROISE, L'EXPERTISE NEUTRADERM.

## NEUTRADERM

LABORATOIRE DERMATOLOGIQUE



- 1 Apaise immédiatement
- 2 Renforce la barrière cutanée
- 3 Reminéralise la peau
- 4 Maintient l'équilibre du microbiome de la peau

(1) Tests instrumentaux réalisés pendant 24h sur 11 volontaires pour le Baume Relipidant, pendant 24h sur 10 volontaires pour l'Huile Lavante Relipidante et pendant 8h sur 10 volontaires pour la Crème de Douche Relipidante. (2) Brevets: FR 2 872 046 / Brevet déposé n°FR 1 853 214. (3) Inovalys - Mai 2017/ SEPhRA - Novembre 2015 - évaluation des effets apaisants et restructurants cutanés de 3 formules/gels à base du complexe Active Oligo Skin (vs. placebo) dan sun modèle d'explants de peau humaine / Etude Oligo-Skin-Bact.

LABORATOIRES GILBERT COSMETIQUES - SARL au capital social de 1 000 euros, RCS Caen N°845 085 745, Avenue du Général de Gaulle, 14 200 Hérouville Saint-Clair, France, CJ 10/2019

## RELIPID+

Dès la naissance

Peaux sensibles, très sèches à tendance atopique



NETTOIE

NOURRIT & HYDRATE

Anti-démangeaisons et irritations

NEUTRADERM. ET LA PEAU REVIT.